

Sosialisasi Pengembangan Produk Usaha Jahit Ibu Noni Di Kelurahan Lempuing Kecamatan, Ratu Agung Kota Bengkulu

Putri Radilli ¹⁾; Sulisti Afriani ²⁾; Zoniarti ³⁾; Nirta Vera Yustanti ⁴⁾; Yesi Indian Ariska ⁵⁾

^{1,2,3,4,5)} Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹ putriradili2@gmail.com ; ² sulistiafriani@unived.ac.id ; ³ zoniarti@unived.ac.id ; ⁴ nirtaverayustanti@unived.ac.id ; ⁵ yesi.indianariska@unived.ac.id

ARTICLE HISTORY

Received [03 Juni 2024]

Revised [07 Agustus 2024]

Accepted [10 September 2024]

KEYWORDS

Sosialisasi
Pengembangan, Usaha
Jahit

This is an open access article
under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengoptimalkan manajemen pembuatan baju dan celana sekolah di lingkungan Industri Kecil Menengah (IKM). Fokus utama dari program ini adalah meningkatkan efisiensi proses produksi dan memperluas jangkauan pemasaran produk melalui teknologi dan strategi pemasaran digital. Metode yang digunakan yaitu survey dan observasi, pendampingan teknis dan monitoring dan evaluasi. Dalam aspek produksi tantangan utamanya adalah Bahan baku yang berupa kain menjadi sorotan penting bagi pelaku bisnis konveksi Selain bahan baku, proses penjahitan pun menjadi tantangan tersendiri bagi pengusaha konveksi. Karena proses penjahitan juga mempengaruhi hasil produk, misalnya dari kerapian hasil jahitan, kemampuan penjahit dalam menterjemahkan kemauan konsumen dengan produk yang dihasilkan. Sehingga pengusaha konveksi harus benar-benar memperhatikan kualitas jahitan dari produk nya.

ABSTRACT

This community service activity aims to optimize the management of making school clothes and pants in the Small and Medium Industry environment. The main focus of this program is to improve the efficiency of the production process and expand the reach of product marketing through technology and digital marketing strategies. The methods used are survey and observation, technical assistance and monitoring and evaluation. In the production aspect, the main challenge is that raw materials in the form of fabric are an important highlight for convection business people. In addition to raw materials, the sewing process is also a challenge for convection entrepreneurs. Because the sewing process also affects the results of the product, for example from the neatness of the stitches, the ability of tailors to translate consumer wishes with the products produced. So convection entrepreneurs must really pay attention to the quality of the stitches of their products.

PENDAHULUAN

Kemampuan mengelola usaha memiliki peran signifikan dalam mengembangkan suatu usaha atau perusahaan yang sedang dikelola. Pengelola usaha yang baik akan mampu mengendalikan satu jenis usaha yang baru dibuka dan dijalankan serta produk jasa atau barang yang ditawarkan akan cepat diterima oleh masyarakat, sehingga dalam waktu yang singkat perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang sangat besar.

Namun pada sisi yang lain banyak juga jenis usaha yang terus menderita kerugian karena buruknya kemampuan pengelola dalam mengendalikan usaha yang sedang dikelola, bahkan bisa saja berakibat pada hal yang lebih buruk yaitu berhenti dari kegiatan produksi dan gulung tikar dari kegiatan usahanya.

Pada hakikatnya suatu usaha dimiliki, dikelola, dan dipimpin oleh seorang pengelola yang ia bertanggung jawab penuh terhadap semua resiko dari seluruh kegiatan usaha yang dikendalikan, baik kegiatan usaha tersebut akan mendatangkan keuntungan atau bahkan mendatangkan kerugian. Pengelola yang mampu mendatangkan keuntungan adalah pengelola yang mampu membaca peluang pada waktu usaha dikelola serta peluang pada waktu yang akan datang. Usaha jasa jahit baju merupakan salah satu jenis usaha yang memiliki peluang yang sangat baik untuk terus dikembangkan saat ini dan di masa yang akan datang.

Ada dua alasan sederhana yang memperkuat asumsi diatas, pertama saat ini setiap orang membutuhkan pakaian atau baju. Alasan kedua adalah pakaian atau baju akan tetap dibutuhkan oleh setiap orang di masa yang akan datang. Usaha jasa jahit baju adalah usaha jasa yang berusaha untuk meningkatkan nilai tambah dari barang tekstil menjadi pakaian jadi yang dirancang sesuai keinginan pelanggan. Bahan tekstil yang dibawa pelanggan bisa dibentuk menjadi pakaian jadi oleh penjahit seperti gaun, gamis, tunik, kemeja, celana, rok, jas, seragam sekolah, pakai anak-anak dan lain sebagainya.

Bahan tekstil akan dipotong dan dijahit sebaik mungkin untuk mewujudkan keinginan dan kepuasan pelanggan, kemudian penjahit baju akan mendapatkan upah atau ongkos sesuai kesepakatan saat transaksi sebelumnya. Keberlangsungan kegiatan usaha rumahan ini tergantung

pada jumlah pelanggan. Semakin banyak pelanggan maka akan semakin banyak pula pendapatan yang diperoleh oleh pengusaha jahit. Adapun faktor dominan yang mempengaruhi jumlah banyak sedikitnya pelanggan adalah pelayanan yang baik serta kepuasan para pelanggan. Ketika para pelanggan mendapat pelayanan yang baik dan merasa puas, maka para pelanggan akan semakin banyak, pelanggan ini akan menceritakan kualitas hasil jahitan penjahit langganannya. Komunikasi demikian merupakan media untuk mempromosikan hasil jahitan penjahit dari satu pelanggan kepada pelanggan lainnya.

Untuk menarik perhatian pelanggan yang banyak pengelola usaha jahit baju harus memperhatikan dan mengawasi proses pembuatan baju yang dipesan oleh pelanggan. Proses yang dimaksud mulai mengenal bahan tekstil yang dibawa pelanggan, mengukur badan pelanggan, merancang sesuai keinginan pelanggan, memotong bahan tekstil, obras pinggiran, memperkirakan kebutuhan benang dan kancing, kemudian proses penjahitan dan setrika.

Segala proses kegiatan usaha mulai dari tahap awal menerima bahan yang dibawa pelanggan sampai pemberian kembali hasil produksi pakaian jadi yang akan diberikan kepada pelanggan seharusnya telah memenuhi syarat-syarat pengelolaan usaha yang terencana, terorganisir, terlaksana, dan terkontrol. Langkah kegiatan usaha yang disandarkan pada proses perencanaan, pengorganisasian, produksi dan pengawasan adalah kegiatan usaha yang memiliki tujuan yang jelas untuk dicapai, baik usaha tersebut dikelola secara individu atau secara berorganisasi.

Kegiatan usaha jahit baju yang dibuka oleh individu atau secara berorganisasi tanpa pengelolaan yang baik dan hanya asal produksi, tanpa perencanaan, pengorganisasian, serta tanpa perhitungan yang matang ketika kegiatan produksi, maka ada dua kemungkinan yang akan terjadi, pertama usaha akan berjalan tapi hanya seumur jagung dan segera gulung tikar, kedua usaha akan tetap berjalan tapi tidak berkembang. Sebagai langkah lanjutan, pengelola usaha jahit baju juga harus merencanakan pengembangan usahanya agar usaha yang dikelola menjadi usaha yang produktif dan berkembang menjadi usaha yang lebih besar. Usaha yang asalnya memiliki aset dan omset yang kecil bisa berkembang menjadi usaha yang menengah atau bahkan bisa menjadi usaha yang besar yang bisa menyerap tenaga kerja yang sangat besar.

Sampai saat ini usaha jahit baju merupakan salah satu usaha yang mudah untuk dibuka dan dilakukan, akan tetapi setelah dibuka usaha ini sangat sulit untuk berkembang menjadi yang lebih besar. Bahkan kadang yang terjadi sebaliknya yaitu usaha semakin sepi dari pelanggan dan akhirnya berhenti dari kegiatan menjahit, sehingga penelitian terhadap pengelolaan dan segala upaya untuk mengembangkan usaha ini perlu terus dilakukan. Merupakan bagian dari contoh usaha rumahan (home industry) yang bisa dikembangkan menjadi usaha menengah bahkan bisa menjadi usaha yang besar adalah usaha jahit ibu noni yang berada di Kelurahan Lempuing kecamatan, Ratu Agung kota Bengkulu.

METODE

Metode pelaksanaan yang dilakukan ini adalah kegiatan pengabdian kepada pelaku usaha jahit yaitu Ibu Noni Di kelurahan lempuing kecamatan, Ratu Agung kota Bengkulu terdiri dari beberapa tahapan pelaksanaan yaitu sebagai berikut :

1. Survei
Melakukan kunjungan dan pendekatan terhadap Ibu Noni, Karyawan dan Masyarakat dilempuing yang dilakukan selama kurang lebih 1 minggu.
2. Kerja Sama
Melakukan kerja sama dengan pemilik tempat jahit yaitu ibu noni untuk melakukan kegiatan pengabdian ini.
3. Rencana pengembangan
Disini ini menjadi tahap paling penting dalam mencapai tujuan ketercapaian dan pengabdian ini kami memberikan sosialisasi pengembang produk terbaru yaitu Tas dan hijab, pihak pelaksana pengabdian yang didampingi oleh pelaku usaha jahit Ibu Noni di dilakukan dengan rencana yang telah disusun sebelumnya. Dalam tahap pengembangan ini , pihak pelaksana pengabdian memberikan arahan untuk usaha ibu noni kedepannya agar tidak hanya menjahit baju dan celana tetapi juga menjahit tas dan lain sebagainya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengelolaan Usaha Jahit Baju Ibu Noni Dalam pengelolaan usaha jahit yang dilakukan Ibu Noni ada beberapa yang perlu dipertahankan dan ada pula yang perlu dibenahi, baik dalam perencanaan kegiatan usaha sampai kegiatan pengawasan kegiatan usaha.

1. Perencanaan usaha



Ada dua perencanaan yang perlu tetap dijaga secara komitmen oleh Ibu Noni, yaitu perencanaan SDM dan perencanaan pemasaran. Perencanaan SDM dalam pengelolaan usaha jahit baju Ibu Noni merupakan kelebihan yang perlu terus dipertahankan. Dapat dimaklumi bahwa rencana kegiatan produksi mulai dari awal sampai akhir banyak di rencanakan untuk dikerjakan oleh Ibu Noni sendiri. Tanggung jawab, etos kerja, kualitas hasil produksi dan peningkatan kepuasan pelanggan merupakan hal yang selalu diperhatikan oleh Ibu Noni . Sehingga pengukuran pada pelanggan, pembuatan pola, pemotongan kain, pengobrasan, penjahitan, pemasangan kancing, dikerjakan sendiri oleh Ibu Noni sampai kadang kala Ibu Noni sendiri yang melakukan penyetricaan. Merupakan potensi yang perlu ditingkatkan adalah perencanaan pemasaran. Ibu noni memang tidak pernah meniti pakaian hasil produksinya di toko pakaian untuk dipajang karena hal itu hanya akan menguras keuangannya. Begitu pula Ibu Noni tidak pernah mempromosikan hasil produksinya ke media sosial karena menurut dia tidak mau mengeluarkan dana yang manfaatnya kecil bila dibandingkan dengan Pengenalan secara lansung dan berkembang dari mulut keulut pelanggan yang puas dengan Pengerjaan Ibu Noni . Adapun perencanaan yang perlu terus diupayakan agar terus lebih baik adalah perencanaan keuangan. Hasil wawancara menunjukkan bahwa ibu noni tidak pernah membuat catatan dari transaksi-transaksi dengan pelanggan.

Ibu Noni tidak pernah membuat pembukuan, meskipun pembukuan tersebut berupa pembukuan sederhana yang ditulis secara manual. Ibu Noni belum berpikir untuk mengembangkan usahanya melalui pengelolaan aset, omset dan income dari hasil transaksi-transaksi dengan pelanggan. Padahal Ibu Noni bisa mengembangkan usahanya melalui perbaikan pengelolaan keuangan yang diperoleh.

2. Pengorganisasian Sistem

pembagian kerja di usaha jahit baju Ibu Noni merupakan potensi yang bisa dikembangkan untuk mengubah usaha Ibu Noni menjadi usaha menengah atau bisa berkembang menjadi usaha yang besar. Penentuan siapa yang akan mengerjakan setiap tahapan produksi telah akurat, meskipun masih didominasi oleh Ibu Noni sendiri. Hal ini dibuktikan dengan semakin banyaknya pelanggan yang datang ke tempat usaha Ibu Noni untuk membuat baju. Namun, pada kondisi ini masih menuntut keberanian Ibu Noni untuk membuka/merekrut karyawan yang baru tapi tetap pengawasan Ibu Noni yang selalu memperhatikan kualitas hasil dan kepuasan pelanggan. Padaposisi inilah Ibu Noni akan berfungsi sebagai manager atau pengawas setiap proses kegiatan produksi, bukan berfungsi sebagai pekerja dalam kegiatan produksi.

3. Proses Produksi

Ibu Noni tidak membuat perincian-perincian tiap proses produksi. Ibu Noni melaksanakan kegiatan produksi tanpa adanya penjabaran pedoman-pedoman, intruksi-intruksi, keterangan-keterangan dan ketetapan-ketetapan pelaksanaan setiap kegiatan usaha. Ini dibuktikan dengan hasil pengukuran ukuran tubuh pelanggan dan janji waktu pengambilan baju pelanggan cukup ditulis pada kertas lalu rekatkan pada kain tekstil milik pelanggan, dan penempatannya juga asal letakkan tempat kerja. Rincian, pedoman, instruksi, ketetapan-ketetapan pelaksanaan kegiatan produksi baju pelanggan sebenarnya ada dalam benak Ibu Noni. Keadaan ini menunjukkan bahwa proses kegiatan produksi dilaksanakan dengan cara asal produksi .

Pengembangan Usaha Jahit Baju Ibu Noni

Pengembangan kegiatan usaha jahit baju Ibu Noni dikembangkan dengan empat tahapan diantaranya : penemuan ide, penyaringan ide/konsep usaha, pengembangan rencana usaha (business plan), implementasi rencana, pengendalian usaha Dan ilmu pengembangan produk jahit ibu noni kedepannya.

1. Penemuan Ide Upaya

untuk menemukan ide yang dilakukan Ibu Noni adalah dengan dua cara. Pertama, mengikuti perkembangan mode dan desain terbaru yang disosialisasikan di medsos. Kedua, meneliti perkembangan mode dan desain terbaru di lingkungan sekitar dari hasil produksi tempat jahit lain.

2. Penyaringan Ide/Konsep

Penyaringan ide/konsep usaha yang dilakukan dengan sharing dengan teman seprofesi yang bekerja sebagai desainer di rumah jahit ternama di kota Bengkulu. Penyaringan ide atau konsep tersebut sangat efektif karena telah berdiskusi dengan orang yang kompeten dan profesional dalam bidang usaha jahit baju. Pada sisi yang lain Ibu Noni telah melakukan sharing dengan Orang-orang terdekat guna mendapatkan masukan pendapat sebagai orang yang mewakili prespektif Orang terhadap busana yang dipakai oleh Anak-anak dan wanita/laki-laki dewasa.

3. Pengembangan Rencana Usaha(Business Plan)

Ibu noni membuka dan menjalankan usahanya hanya sebagai upaya memenuhi kebutuhan perekonomian keluarga. Ibu noni tidak pernah memiliki rencana pengembangan usaha (business plan). Ibu noni lebih memilih usaha jahitnya sebatas usaha rumahan saja dari pada mengembangkan usahanya menjadi usaha menengah yang mampu menyerap karyawan. Sebenarnya Ibu noni memiliki peluang untuk mengembangkan usahanya menjadi usaha yang lebih besar dengan cara merekrut karyawan dan dirinya bertindak sebagai manajer yang mengendalikan segala manajemen kegiatan usaha.

4. Implementasikan Ide Usaha

Metode untuk mengimplementasikan ide usaha yang dimiliki Ibu noni dinilai sebagai peluang yang baik. Metode yang dimaksud adalah metode tebang pilih pelanggan. Ketika Ibu noni melihat pelanggan yang datang adalah orang kaya maka Ibu noni menawarkan mode dan desain terbaiknya, meskipun mode dan desain tersebut sulit dan memakan waktu yang lama, model Ibu noni setuju akan membayar sesuai dengan proses produksi yang lama dan sulit. Meskipun demikian kepuasan para pelanggan kelas menengah ke bawah juga menjadi perhatian tersendiri bagi Ibu noni.

5. Ilmu pengembangan produk jahit ibu noni

Dalam pengabdian ini kami memberikan sosialisasi pengembangan produk terbaru seperti :

a. Tas kain

Kenapa tas kain ? di era saat ini di setiap supermarket semua sudah menggunakan plastik yang kadang hanya sekali pakai, maka dari itu dengan adanya tas kain bisa mengurangi plastik dan limbah berbahan plastik.

- Untuk menarik perhatian konsumen yang peduli terhadap lingkungan kami menyarankan ibu noni berfokus pada pembuatan tas dari bahan organik atau daur ulang.

b. Hijab

Tak kalah menarik dari ide sebelumnya kami juga menganjurkan ibu noni untuk membuat hijab dan memasarkan secara langsung maupun secara online .

Adapun beberapa contoh hijab yang sampai sekarang masih disukai konsumen.

- Hijab segi empat yang memiliki ukuran sama keempat sisi
- Hijab pasmina yang dibuat dalam bentuk persegi panjang seperti selendang
- Hijab pergo yang bisa dilengkapi dengan pet pada bagian dahi.

Gambar 1 Pemilik usaha Jahit (Ibu Noni)



Gambar 2 Pemaparan Rencana Produk terbaru



Gambar 3 Wawancara Dengan Karyawan Dan Pemilik Usaha



Gambar 4 Wawancara



KESIMPULAN DAN SARAN

1. Ibu noni mengelola usahanya dengan empat proses pengelolaan meliputi perencanaan, pengorganisasian, proses produksi dan pengawasan. Ibu noni memiliki dua perencanaan yang perlu tetap dijaga secara konsisten, yaitu perencanaan SDM dan perencanaan pemasaran yang memanfaatkan model di setiap desa pada saat pesta pernikahan. Ibu noni adalah penjahit profesional, potensi ini bisa dikembangkan untuk mengubah usahanya menjadi usaha berkembang menjadi lebih besar. Potensi ini menuntut keberanian Ibu noni untuk membuka/merekrut karyawan baru.
2. Usaha jahit baju Ibu noni dikembangkan dengan empat tahapan : penemuan ide, penyaringan ide, pengembangan rencana usaha (business plan), dan implementasi rencana usaha. Untuk menemukan ide Ibu noni mengikuti perkembangan mode dan desain terbaru di medsos dan meneliti perkembangan mode dan desain terbaru di lingkungan sekitar. Penyaringan ide usaha dilakukan dengan sharing dengan teman seprofesi. Ibu noni pernah memiliki rencana pengembangan usaha (business plan). Ibu noni lebih memilih usaha jahitnya sebatas usaha rumahan saja.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan Terimakasih kepada :

1. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Ibu Dr. Suwarni, S.Kom, M.M.
2. Bapak/Ibu Dosen selingkup Universitas Dehasen yang terlibat dalam kegiatan pengabdian masyarakat.
3. Ibu noni selaku Penjahitan yang telah mengizinkan kami untuk pengabdian masyarakat di Tempat usahanya.
4. Teman-teman yang ikut mensupport dan berpartisipasi dalam kegiatan pengabdian masyarakat terutama kepada Amelia, Septi Nurmaisya, Nirmalawati dan Hesti Pestikodona.

DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, R. (2018). Manajemen Produksi Pakaian: Konsep dan Aplikasi. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Setiawan, A. (2017). Industri Kreatif: Potensi dan Tantangan. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Susilo, H. (2019). Teknologi dan Desain Pakaian. Yogyakarta: Penerbit Gadjah Mada University Press.
- Yulianto, E., & Haryanto, J. (2019). Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Keberhasilan IKM Pakaian di Indonesia. Yogyakarta: Penerbit Kanisius.
- Fitriana, L. (2020). Analisis Daya Saing IKM Penjahit di Kota Surabaya. Surabaya: Penerbit Airlangga University Press.
- Kusuma, D., & Wibowo, A. (2018). Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Kinerja IKM Penjahit di Jakarta. Jakarta: Penerbit UI Press.
- Badan Pusat Statistik. (2020). Statistik Industri Kecil dan Menengah di Indonesia. Jakarta: BPS.
- Kementerian Perindustrian Republik Indonesia. (2019). Laporan Tahunan IKM Tekstil dan Produk Tekstil. Jakarta: Kementerian Perindustrian.
- Bank Indonesia. (2018). Laporan Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Jakarta: Bank Indonesia.